

Le revenu du propriétaire forestier en baisse depuis 15 ans

Lors de mon dernier article, je m'étais concentré à faire des comparaisons entre le prix du bois d'œuvre vendu par les scieries de sapin-épinette sur les marchés et le prix du bois obtenu par la vente de bois rond par les propriétaires forestiers.



Martin Larivée, ing.f.
Directeur général

Cette fois-ci, je me concentre uniquement sur l'évolution du prix du bois rond reçu par le propriétaire lors de la vente de son bois lorsque le transport est payé et sur ce qui lui reste lorsqu'il se verse un salaire pour récolter ou lorsqu'il fait récolter par un entrepreneur forestier.

Alors que l'industrie du sciage voit ses revenus atteindre des records historiques, les revenus du propriétaire forestier sont plus bas qu'il y a 15 ans. Les coûts pour faire couper son bois ont augmenté en suivant pratiquement l'augmentation du coût de la vie et le coût des équipements forestiers également. Alors, que le propriétaire fasse lui-même les travaux ou qu'il les fasse faire par quelqu'un d'autre, la baisse du prix du bois vient réduire ce qui lui reste pour faire ses paiements hypothécaires et tirer un revenu d'appoint de sa terre. La rentabilité de la sylviculture en est aussi grandement affectée.

Nous avons suivi les revenus tirés de la vente de bois rond de sapin-épinette de 2005 à 2020 ainsi que les coûts de récolte moyens par un entrepreneur et le constat est inquiétant. En effet, le bénéfice net d'une récolte de bois en sapin-épinette s'est écroulé suite à la crise forestière de 2006 à 2011.

Depuis ce temps, malgré que les conditions se soient grandement améliorées pour la vente des bois transformés par les usines sur les marchés, le prix en bordure de chemin au propriétaire forestier a connu peu de variation, sinon une stagnation depuis les neuf (9) dernières années en dollars de 2020 (dollars constants). Une courbe stable dans le temps en dollars constants signifie un maintien du pouvoir d'achat pour un revenu ou un maintien de l'effort financier demandé pour un coût d'exploitation.

Le tableau ci-bas nous montre le revenu moyen de la vente d'un voyage de bois de sapin-épinette constitué de 80 % de billots de 12 pieds et de 20 % de billes de 8 pieds au fil du temps en

dollars constants de 2020. Nous avons fait ce choix de produit pour voir son évolution au fil du temps. Il faut avoir en tête que l'indice des prix à la consommation a augmenté de 26% durant la période de 2005 à 2020.

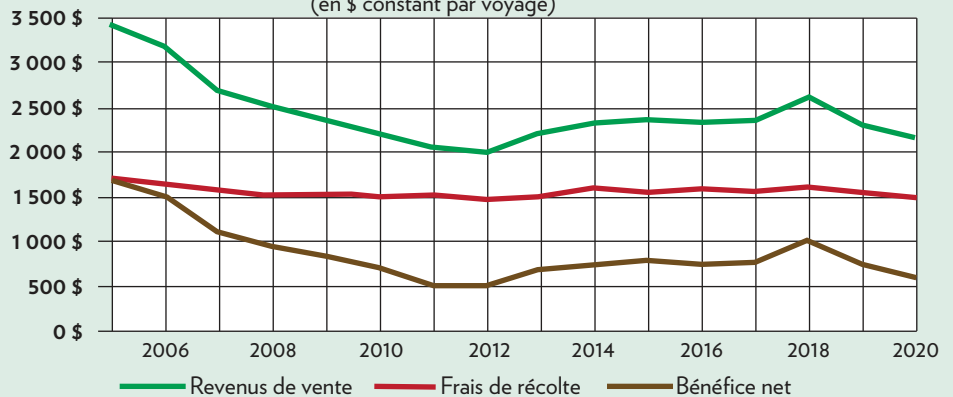
Suite à la crise forestière de 2006, jumelé à la crise financière de 2008, plusieurs usines de sciage sapin-épinette vont fermer définitivement et le prix offert par les usines restantes aux propriétaires chutera drastiquement, la rentabilité des usines ayant été grandement affectée.

de 623 \$ par voyage. C'est 58% de moins qu'en 2005, soit une baisse moyenne de 3,8% par année sur 15 ans.

Le temps de supervision du chantier et de mesurage des bois, le temps et les coûts consacrés à obtenir les permis de récolte nécessaires, la hausse des taxes foncières et de l'entretien des voiries forestières viennent aussi s'ajouter à ces coûts.

Sans rien enlever aux autres intervenants forestiers, il est important de constater que celui qui a subi les baisses les plus importantes de 2005 à 2020 est bien le propriétaire forestier.

Revenus, coût et bénéfice - sciage sapin/épinette
(en \$ constant par voyage)



Le revenu de vente d'un voyage de bois par le propriétaire en 2012 passera à 2 007 \$, soit une baisse de plus de 41% en six ans. Le coût pour faire récolter ces bois par des entrepreneurs forestiers sera alors de 1 495 \$ par voyage ou une baisse de 5,2%. L'entrepreneur participera donc à l'effort de réduction des coûts durant cette période, mais le grand perdant est tout de même le propriétaire forestier.

Il reste au propriétaire un maigre 513 \$ par voyage ou une baisse de plus de 70% de son bénéfice net. C'est le prix le plus bas qu'il touchera sur la période étudiée.

En 2020, la situation pour le propriétaire n'est pas tellement meilleure qu'en 2012 au creux de la baisse des prix offerts par les usines. En effet, la vente d'un voyage de sapin-épinette donnera 2 157 \$ pour le voyage, soit 36% de moins qu'en 2005.

Le coût de récolte se situera à 1 534 \$. La partie résiduelle au propriétaire forestier sera alors

« Il est important de constater que celui qui a subi les baisses les plus importantes de 2005 à 2020 est bien le propriétaire forestier. »

Alors que les intervenants dans la chaîne de la récolte du bois chez les propriétaires s'en tirent bien et connaissent de bonnes années, le grand perdant est le propriétaire forestier lui-même. Et il n'est pas besoin de s'en dire que si le propriétaire forestier obtenait plus pour son bois, ce sont tous les acteurs forestiers de la chaîne qui en profiteraient aussi.

L'explication de la détérioration du revenu du propriétaire forestier est multiple et nous en avons parlé dans les dernières parutions. Rappelons simplement que les principales hypothèses de cette situation sont celle-ci :

1. La fermeture de plusieurs usines de sciage sapin-épinette pendant la crise forestière et financière a fait diminuer la concurrence;
2. L'offre dépasse la demande dans le sapin-épinette au sud du Québec depuis 2016;
3. Le rapport de force est en faveur des deux (2) ou trois (3) usines qui achètent la majorité des volumes de sapin-épinette contre les 19 500 propriétaires forestiers isolés sur l'ensemble du territoire;
4. L'augmentation normale du prix du transport, de la récolte de bois et des autres coûts de support d'une propriété forestière;

Évolution du bénéfice net d'un voyage de sapin-épinette (\$/constant)

Année	2005	2012	2020
Revenus de récolte	3 413 \$	2 007 \$	2 157 \$
Coût de récolte	1 708 \$	1 495 \$	1 534 \$
Bénéfice net	1 706 \$	513 \$	623 \$

En 2005, un voyage de bois vendu rapportait 3 413 \$. Le coût de récolte se situait alors autour de 1 708 \$. La portion restante au propriétaire était alors de 1 706 \$ par voyage.

5. Le mode de mise en marché actuel d'affichage des prix minimums est désuet et ne permet pas aux producteurs forestiers de capter les hausses de prix qu'obtiennent les usines sur les marchés du bois d'œuvre, car la compétition ne joue pas son rôle.

La meilleure preuve que la situation ne changera pas est que malgré les bénéfices historiques des usines actuellement, elles ne donnent pas plus cher aux propriétaires forestiers. Le propriétaire forestier mérite plus de considération.

Certains se demandent qu'est-ce que ça donne d'avoir un « gros prix » si nous n'avons pas de marché? Et bien, à cela on peut répondre : qu'est-ce que ça donne de faire de la sylviculture de la régénération jusqu'à l'arbre mature si on n'a pas le prix qu'il faut pour le faire lors de la vente de nos produits?

Aucun propriétaire forestier n'est actuellement assez important pour influencer le marché. Certains vont chercher quelques dizaines de dollars supplémentaires par cordes ou par MPMP (mille pieds mesure de planche) parce qu'ils font les agglomérateurs de dizaines d'autres propriétaires forestiers.

Imaginons un instant que nous agglomérions tous les volumes et que tous recevraient le même bon prix pour la même qualité de bois selon une formule qui tiendrait compte des revenus des industriels sur les marchés. Plusieurs régions en forêt privée fonctionnent de cette façon actuellement.

Est-ce que la situation actuelle est une fatalité? Comment le propriétaire forestier peut-il améliorer son sort? Les solutions sont accessibles et doivent être rappelées :

- 1- Regrouper les 19 500 propriétaires pour négocier les prix, les volumes et les quantités offertes aux usines de sciage sapin-épinette de la région et d'ailleurs;
- 2- Exiger des usines que le prix du bois rond soit plus relié au prix du bois scié vendu dans les quincailleries et sur les marchés du bois d'œuvre par des formules de fixation des prix plus équitables pour les propriétaires forestiers;
- 3- Continuer à supporter la décision des propriétaires qui ont voté à 76% en faveur de négocier collectivement le sciage de sapin-épinette avec les usines le 9 novembre 2017;
- 4- Être derrière vos administrateurs qui défendent la décision des propriétaires forestiers depuis ce temps contre Domtar inc. et le Conseil de l'industrie forestière du Québec;
- 5- S'impliquer et se rendre aux différentes activités syndicales et soutenir l'action collective par votre participation;
- 6- Ne pas croire que la situation actuelle pourrait changer la situation, car le modèle actuel ne génère pas de résultats.

Propriétaires forestiers, restez maîtres de votre mise en marché!

Situation des activités syndicales du SPFSQ

Au moment d'écrire ces lignes, nous sommes toujours sous les restrictions de l'urgence sanitaire. La Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec a ordonné la tenue de l'assemblée générale annuelle dans les six mois de la levée de l'urgence sanitaire. Les administrateurs ont voulu valider certaines alternatives pour pouvoir rejoindre les propriétaires forestiers et poursuivre les activités syndicales dans le contexte où beaucoup de propriétaires forestiers sont intéressés à participer.

Afin de vérifier la capacité des propriétaires forestiers d'être bien représentés, un sondage a été envoyé de façon aléatoire pour vérifier la capacité de ceux-ci à participer à des assemblées virtuelles et obtenir leur avis sur l'urgence de reprendre les activités normales. Si vous avez reçu un sondage, il est important de le retourner dans l'enveloppe-réponse préaffranchie.

Le sondage permettra de vérifier la capacité et la volonté des propriétaires forestiers à participer aux activités syndicales de manière virtuelle et s'ils ont les équipements informatiques, les connaissances, la rapidité ainsi que la stabilité de

l'Internet nécessaire pour pouvoir participer à de tels événements.

Entre-temps, le conseil d'administration du SPFSQ étudie la possibilité de réitérer des conférences Internet sur des sujets d'intérêt et sur les statistiques de mise en marché au courant de l'hiver ou du printemps pour permettre de garder le contact avec ses propriétaires forestiers et pour continuer à les informer.

Nous vous tiendrons au courant des prochaines semaines des décisions prises par les administrateurs suite au sondage de nos propriétaires forestiers.

Bilan de la soirée d'information du 25 novembre dernier

120 producteurs forestiers ont assisté à la 9^e soirée d'information (exceptionnellement en mode vidéoconférence)

Le sujet de la conférence portait sur les évaluations foncières et comment les producteurs forestiers peuvent se préparer au processus de révision foncière lors du dépôt des rôles.

Le conférencier invité était M. Marco Fournier, ing.f., É.A., M.Sc. de la firme Les Consultants forestiers M.S. La présentation nous a permis d'apprendre davantage sur le processus d'évaluation foncière tel que pour les rôles triennaux d'évaluation 2021, 2022 et 2023, les valeurs sont basées sur le marché au 1er juillet 2019, soit l'année précédant le dépôt du rôle (18 mois précédents), il est important avant de contester, de s'assurer que la valeur municipale est réellement supérieure à la valeur marchande, d'avoir une première discussion avec l'évaluateur municipal, de mettre à jour les données de l'évaluateur sur votre propriété et d'ensuite, contester si le montant de l'évaluation ne correspond pas au prix que vous pourriez obtenir en vendant la propriété.

M. Fournier a aussi fait le lien entre l'évolution des marchés et la valeur des boisés en exposant que l'évaluation des valeurs foncières des boisés de l'Estrie a évolué de plus de 6,3 %/année pour la période de 1997-2019 et que le fardeau fiscal des boisés a cru de plus de 6,2 % pour la même période. Pendant ce temps, le prix du bois récolté en forêt privée a connu une hausse inférieure à l'inflation se traduisant par une baisse de revenu pour le propriétaire forestier.

Le bilan qu'en fait conférencier est que les baisses importantes dans le prix et les quantités des différents produits forestiers n'ont pas eu d'impact

sur les prix payés pour les boisés par les acheteurs moyens actuels. En conséquence, les valeurs vont poursuivre leur ascension et il en sera de même du fardeau fiscal. Pour l'instant, les propriétaires forestiers enregistrés comme producteurs peuvent récupérer 85 % des taxes foncières, en profitant du programme de remboursement de taxes foncières. N'hésitez pas à vous informer auprès de votre conseiller forestier. Dans un avenir rapproché, des demandes pourront être faites auprès des municipalités pour baisser le fardeau fiscal des producteurs forestiers enregistrés en diminuant le taux de taxation foncière pour la catégorie des immeubles forestiers. Le support des municipalités permettra aux producteurs forestiers de réaliser la pleine mise en valeur des boisés, et ce, au bénéfice de la communauté. Veuillez contacter votre Syndicat pour plus d'information sur la catégorie des immeubles forestiers.

Pour consulter la présentation de M. Fournier, veuillez consulter le site Internet du Syndicat au www.spbestrie.qc.ca sous l'onglet les activités syndicales. De plus, la vidéo de la présentation est disponible sur le compte YouTube du SPFSQ que vous pouvez trouver en inscrivant « SPFSQ » dans la bande de recherche YouTube.

Au début de la présentation, M. Martin Larrivée, ing.f. directeur général du SPFSQ, a fait un court résumé de l'état de la mise en marché du bois rond. Il a aussi été question de l'état d'avancement du dossier de mise en marché collective du sciage sapin-épinette présentement contesté par Domtar inc., le Conseil de l'industrie forestière du Québec ainsi qu'un groupe d'entrepreneurs/producteurs.